



Cameleon Software & le groupe Manitou étendent leur collaboration au niveau mondial

Cameleon accompagne le groupe Manitou dans un ambitieux projet d'adoption du cloud à l'international

Toulouse, France, le 27 août 2013

Cameleon Software (FR0000074247), annonce ce jour que le groupe Manitou, leader mondial de la fabrication et de la distribution de chariots élévateurs tout-terrain, a choisi de déployer Cameleon CPQ (Configure, Price, Quote) à échelle mondiale afin d'accompagner la standardisation de ses processus de configuration et de génération de devis, ainsi que son adoption des technologies Cloud.

Fondé en France en 1957, le groupe Manitou compte à ce jour 1400 points de vente dans plus de 120 pays et emploie 3300 personnes. Le groupe est aujourd'hui leader de la fabrication d'équipements de manutention tout-terrain et industrielle.

La collaboration entre le groupe Manitou et Cameleon débute il y a plus de dix ans, lorsque l'industriel déploie Cameleon CPQ en France, permettant à ses équipes commerciales et revendeurs à travers l'Europe et la zone Asie Pacifique de configurer et tarifier les produits Manitou, et de créer des devis et commandes totalement personnalisés.

Le groupe Manitou a longtemps distribué, via son réseau de revendeurs, des produits de marques différentes selon les pays (Manitou, Gehl, Mustang, Loc, Edge), ce qui pouvait mener à des expériences de vente et d'achat hétérogènes. Ainsi le groupe Manitou a initié en 2012 un vaste projet de refonte de ses processus de vente visant à homogénéiser son offre d'un pays à l'autre. L'objectif du groupe Manitou était également de pouvoir offrir à ses clients et vendeurs une expérience similaire sur l'ensemble de ses canaux de vente (y compris sur tablettes) et ce en s'appuyant sur la puissance du Cloud.

Après une évaluation approfondie, la solution Cloud de Cameleon s'est imposée comme la plus à même de standardiser les processus de vente du groupe Manitou et de rationaliser son cycle devis-commande tout en offrant une expérience utilisateur identique sur l'ensemble de ses canaux et supports de distribution. La mise en place d'un catalogue unique accessible en ligne par ses revendeurs permet au groupe Manitou de proposer les mêmes produits à l'ensemble de ses clients partout dans le monde.

Kim Vernier, Manager CRM du groupe Manitou, déclare : « *Nos équipes et revendeurs ont utilisé Cameleon OnPremise pendant une dizaine d'années et cet outil nous a permis d'optimiser nos ventes tout en améliorant la qualité des services offerts à nos clients. Après avoir évalué plusieurs éditeurs, Cameleon s'est révélé être la meilleure solution pour accompagner notre ambitieuse transformation.* »



Cameleon Software & le groupe Manitou étendent leur collaboration au niveau mondial Cameleon accompagne le groupe Manitou dans un ambitieux projet d'adoption du cloud à l'international

Le savoir-faire de Cameleon dans les projets de grande envergure, combiné à la puissance de sa solution et au potentiel qu'offre son CPQ mobile, nous ont convaincus de l'intérêt de poursuivre notre collaboration vertueuse avec l'éditeur. »

« A travers la refonte de notre système d'information « front-end », nous visons à offrir une expérience utilisateur très qualitative à tous nos revendeurs et commerciaux quel que soit le canal ou support qu'ils utilisent, y compris les tablettes, » déclare Nathalie Rocher, VP Marketing du groupe Manitou. « Pour y parvenir nous misons sur l'interface conviviale et les fonctions avancées d'aide à la vente qu'offre Cameleon. »

« Nous sommes ravis d'avoir été sélectionnés pour accompagner le groupe Manitou dans cet ambitieux projet. L'industriel étant un client « OnPremise » de longue date, nous considérons ce choix comme un renouvellement de la confiance que les équipes de Manitou nous ont accordée pendant de nombreuses années, mais également comme un endossement de notre offre Cloud, » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Nous sommes impatients de lancer ce projet stratégique international. »

A Propos de Cameleon Software

Cameleon Software est le leader des solutions de configuration de produits, de tarification et de devis pour tous les canaux et supports de ventes.

Nos solutions permettent aux équipes commerciales de réduire le temps de cycle « devis-commande » et de vendre plus sur l'ensemble des canaux de ventes. Elles permettent également aux équipes Marketing Produits de définir et mettre sur le marché plus vite des offres nouvelles. Premier éditeur de CPQ à proposer une solution complète mobile, Cameleon s'intègre aux principaux CRM et ERP comme Salesforce.com, SAP, Oracle et Microsoft, est disponible en mode licences ou SaaS. Cameleon Software est une société cotée, forte de prestigieuses références dans des secteurs comme l'assurance, les services financiers, les télécoms, le High Tech et l'industrie parmi lesquelles Cable ONE, Sage, SFR, Technip, ThyssenKrupp and Tyco.

Pour plus d'information

www.cameleon-software.com | www.salesforce.com/appexchange

Cameleon Software, +33 (0)811 70 78 78

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)

Virginie Dupin, Directeur Marketing, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)cameleon-software.com)

NewCap Communication Financière

Emmanuel Huynh | Louis-Victor Delouvrier,

+33(0)1 44 71 98 53, [cameleonsoftware\(at\)newcap.fr](mailto:cameleonsoftware(at)newcap.fr)



Ce communiqué de presse peut contenir des déclarations relatives aux perspectives d'avenir basées sur des estimations et des hypothèses retenues par la Direction ainsi que sur des informations dont elle dispose. Elles comprennent des risques, des incertitudes et des hypothèses pouvant présenter des différences sensibles avec les résultats réels de la société. Le lecteur du présent communiqué de presse ne doit pas accorder un caractère de certitude aux déclarations relatives aux perspectives d'avenir.